Eötvös Lóránd Tudományegyetem
Bölcsészettudományi Kar

DOKTORI DISSZERTÁCIÓ TÉZISEI

NÉMETH ANIKÓ

A dialógustolmácsolás sajátosságai és a tolmácsok megküzdési stratégiái az üzleti és vállalati kommunikáció kontextusában

DOI: https://doi.org/10.15476/ELTE.2025.365

Nyelvtudományi Doktori Iskola
Vezető: Dr. Károly Krisztina DSc, egyetemi tanár

Fordítástudományi Doktori Program
Vezető: Dr. Robin Edina PhD, habilitált egyetemi docens

A bizottság tagjai:

Elnök:	Prof. Dr. Klaudy Kinga DSc, ELTE FTT professzor emeritus
Bírálók:	Dr. Bakti Mária, PhD, SZTE MNYKT habilitált főiskolai docens Dr. Eszenyi Réka, PhD, ELTE FTT habilitált egyetemi docens
Titkár:	Dr. Besznyák Rita PhD, BME INYK egyetemi adjunktus
Tagok:	Dr. Barta Péter PhD, ELTE FTT nyugalmazott egyetemi docens Dr. Móricz Kristóf, PhD, ELTE FTT egyetemi tanársegéd Dr. Pataky Éva, PhD

Témavezető:

Dr. Seresi Márta, PhD, ELTE FTT egyetemi adjunktus

Budapest, 2025

1. Bevezetés

A tolmácsok mindig a különböző népek és országok közötti üzleti és gazdasági kapcsolatok kialakításának kulcsfontosságú, ám láthatatlan szereplői voltak a történelem során. Sokan gondolhatják, hogy ez már a múlté, mivel a globalizált világunk gazdasági szereplői régóta egy közös megegyezésen alapuló ún. lingua franca nyelven kommunikálnak. Napjainkban ezt a szerepet az angol nyelv (*English as a lingua franca*, röviden ELF) tölti be az üzleti életben. Nyilvánvaló, hogy a nyelvhasználat és a kommunikáció nyelvének a megválasztása érzékeny kérdés a nemzetközi vállalatoknál és intézményeknél (Blahó et al 2021). E téma relevanciáját jól tükrözi, hogy a szervezetek – és ezen belül a vállalatok – kommunikációja már régóta bekerült a kommunikációtudomány és a gazdaságtudomány kutatásainak látóterébe. Felmérések kimutatták, hogy a kultúrák közötti hatékony kommunikáció egyben a nemzetközi üzleti sikerek záloga. Az üzleti tárgyalások kimenetelét nagyban befolyásolja a nyelv megválasztása, továbbá az, hogy a tárgyalófelek hogyan képesek a tárgyalás eszközével, a nyelvvel bánni (Hofmeister-Tóth és Mitev 2007, Borgulya és Somogyvári 2016). Az előzőek fényében racionális és logikus döntésnek tűnhet, ha a vállalatok az üzleti tárgyalások sikeres kimenetelét vagy a kommunikációs felek közötti tárgyalási erőviszonyok kiegyenlítését nem akarják a véletlenre bízni, és ezért a nyelvi közvetítést tolmácsok segítségével oldják meg. A tolmáccsal zajló üzleti tárgyalások és vállalati megbeszélések azonban a nyelvtudomány mindezidáig kiaknázatlan kutatási területe. A tolmácsolástudomány nemzetközi és hazai szakirodalmában kevés kutatás foglalkozik az üzleti tolmácsolással (*business interpreting*).

2. A témaválasztás és relevanciája

Jelen disszertáció az üzleti és a vállalati környezetben zajló dialógustolmácsolás sajátosságait, valamint a személyek közötti interakcióban közvetítő tolmács nyelvi és nyelven kívüli nehézségeinek megoldását célzó stratégiáit vizsgálja. A fordítók és tolmácsok komplex tevékenységének feltárása a fordítás- és tolmácsolástudomány (*Translation and Interpreting Studies,* TIS) feladata, ám Klaudy szerint ezen évszázados tapasztalatok „még mindig nincsenek kellőképpen rendszerbe foglalva” (2008: 41). Véleménye szerint a fordítás és a tolmácsolás jelenségeinek feltárásához és rendszerezéséhez interdiszciplináris szemléletre van szükség (Klaudy 2008). Ennélfogva azt a nem kevésbé ambiciózus célt tűztem ki, hogy interdiszciplináris megközelítésben, tudományos vizsgálattal tárjam fel a legtöbbször zárt ajtók mögött, a nyilvánosság kizárásával zajló dialógustolmácsolás sajátosságait az üzleti és

vállalati kontextusban, valamint az ebben közreműködő tolmácsokra váró kihívásokat és nehézségeket annak érdekében, hogy betekintést kapjunk az üzleti és vállalati tolmácsok szakmai viselkedésébe és megküzdési stratégiáiba.

Jelen dolgozat azért újszerű, mert a dialógustolmácsolást az üzleti és vállalati kontextusban eddig senki sem vizsgálta átfogóan, a kommunikáció- és a tolmácsolástudomány területeinek összekapcsolásával. Releváns továbbá a kutatás, mert a gazdasági élet szereplőinek a tolmácsokkal és az általuk betöltött szereppel szemben támasztott igényei és elvárásai eddig feltáratlan terület a tolmácsolástudomány számára. A megrendelői igények azonosítása egyrészt a nyelvi közvetítői szakma, ezen keresztül a szakmai érdekképviseletek, másrészt a tolmácsképzés szempontjából is kiemelkedően fontos, mivel a kutatás eredményei hozzájárulhatnak a megrendelői igényekhez jobban igazodó tolmácsolási jógyakorlatok kialakításához, a nyelvi közvetítői szakmát szabályozó etikai és magatartási kódexek finomhangolásához, és egyben a tudományos kutatási eredményeket hasznosító, piaci igényekhez alkalmazkodó, korszerű tolmácsképzések kialakításához.

3. A kutatás célja

A kutatás elsődleges célja, hogy tolmácsolástudományi szempontból feltárja az üzleti és a vállalati környezetben zajló dialógustolmácsolás sajátosságait és számba vegye a teljes kontextus figyelembevételével a nyelvi és nyelven kívüli nehézségeket, amelyek a tolmácsolási esemény jellegéből és helyszínéből, a tárgyalófelek közötti hatalmi viszonyból, az ügyfelek elvárásaiból, valamint a tolmácsok szerepéből, feladataiból fakadhatnak. Célja továbbá, hogy beazonosítsa a dialógustolmácsok ezen problémát jelentő helyzetekben alkalmazott megküzdési stratégiáit (*coping strategies*). A kutatás másodlagos célja, hogy feltárja a megrendelők tolmácsokkal szemben támasztott elvárásait, továbbá az üzleti és a vállalati tolmácsolás jövőjére vonatkozó vízióit. Mindamellett jelen értekezésnek egyéb célkitűzései is vannak. A disszertációs kutatás célja új terminusok, a magyar nyelvben eddig kevésbé használt (1) dialógustolmácsolás, (2) dialógustolmács, valamint az (3) üzleti és vállalati dialógustolmácsolás elnevezések bevezetése és meghonosítása, továbbá a leíró jellegű magyar nyelvű szakirodalmának bővítése.

4. Kutatási kérdések

A fenti célokhoz kapcsolódva a kutatási kérdések megfogalmazását a vizsgálni kívánt jelenség interdiszciplináris és holisztikus megközelítése vezérelte. Az értekezésben az alábbi kérdésre keresem a választ:

(1) Melyek az üzleti és a vállalati környezetben zajló dialógustolmácsolás sajátosságai?

(2) Milyen nyelvi és nyelven kívüli nehézségekkel találkoznak a dialógustolmácsok az üzleti és a vállalati környezetben? Kimutathatók-e ebben nemek szerinti eltérések?

(3) Milyen elvárásokat támasztanak a megrendelők a dialógustolmácsokkal szemben az üzleti és a vállalati környezetben? Kimutathatók-e nemek szerinti eltérések a megrendelők elvárásaiban?

(4) Milyen tolmácsolási stratégiák és technikák segítségével oldják meg a dialógustolmácsok a nyelvi és nem nyelvi nehézségeket? Kimutathatók-e nemek és képzettség szerinti eltérések a megküzdési stratégiákban?

(5) Hogyan látják a vállalatvezetők az üzleti és a vállalati tolmácsolás jövőjét?

5. Hipotézisek

A hipotézisalkotásban a saját szakmai és oktatási tapasztalatomra, valamint az előzetesen feldolgozott szakirodalomi forrásokra támaszkodtam. A fenti kutatási kérdésekhez kapcsolódóan az alábbi kiegészítésekkel fogalmaztam meg hipotéziseimet:

(1) A vállalatok szóbeli kommunikációs tevékenysége rendkívül szerteágazó és változatos képet mutat, és a helyzetet csak tovább bonyolítja, amikor eltérő kultúrájú partnerek között zajlik a megbeszélés (ld. Borgulya és Somogyvári 2016, Hofmeister-Tóth és Mitev 2007). Mindez nemcsak az üzleti és a vállalati tolmácsolási eseményeket, hanem az abban közreműködő dialógustolmácsokat is befolyásolja. Azt feltételezem, hogy a vállalatok külső és belső kommunikációja, a kommunikációs partnerek tárgyalási stílusa, a közöttük lévő hatalmi viszony vagy érdekellentét, továbbá a tárgyalás tétje hatással van a tolmácsok szerepére és teljesítményére.

(2) A dialógustolmácsolás általában nem előre elkészített és megírt beszédek alapján, valamint legtöbbször konszekutív módon zajlik, így a tolmács és a produkciója is

nagyobb figyelmet kap (Mason 2009). Mivel az üzleti és vállalati környezetben a megrendelők sokszor magasan képzett, nyelveket beszélő emberek, a tolmácsok nyelvi nehézségei vélhetően abból adódnak, hogy a bizonytalansági faktor és a külső kontroll miatt nagyobb teher nehezedik rájuk. A nem nyelvi nehézségek pedig feltételezhetően a dialógustolmácsolás során jellemző interperszonális interakciókból, valamint a sajátos üzleti és vállalati környezetből fakadnak. Miután a magyar gazdasági életben a vállalatok felsővezetésében erős „férfikvóta" jellemző (Nagy 2013, KSH 2022), azt feltételezem, hogy az üzleti és vállalati környezetben a női tolmácsok több kihívással szembesülnek, mint férfi kollégáik.

(3) Feltételezhető, hogy közösségi tolmácsoláshoz hasonlóan az üzleti és vállalati tolmácsolás iránti igény esetenként túlmutat a nyelvi közvetítésen; kulturális közvetítést és aktív közreműködést várnak a dialógustolmácsoktól (ld. Wadensjö 1998, Niemants 2015, CHIA 2002). Ellenben valószínű, hogy a profitorientált világban – a közösségi tolmácsolástól eltérően – a tolmácsolásért fizető megbízó fél feltétlen lojalitást vár (ld. Mason 2023) a tolmácsától. Ugyanakkor az is valószínűsíthető, hogy az üzleti tárgyalásra nem kizárólag a nyelvi korlátok miatt igényelnek a megrendelők tolmácsolást, hanem olykor a tárgyalási taktika részének tekintik, és adott esetben a tolmácsot hibáztatják – néha alaptalanul – a tárgyalófelek közötti nézeteltérésekért vagy félreértésekért (ld. Ko 1996, Válóczi 2011, Hofmeister-Tóth és Mitev 2007).

(4) Miután a megrendelők maguktól nem minden esetben küldenek felkészülési anyagot, azt feltételezem, hogy a tolmácsolással járó bizonytalanság csökkentése érdekében a tolmácsok aktív szereplőként saját érdekükben járnak el, és megpróbálnak szóban vagy írásban több információt beszerezni még a tolmácsolási esemény előtt. Az ügyfél és a tolmács közötti interakcióban előfordulnak olyan helyzetek, amikor a tolmács nem tud azonosulni a megszólaló személyével vagy az elhangzottakkal, és ez valószínűleg a nyelvi viselkedésében is nyilvánvalóvá válik. Azt feltételezem, hogy a dialógustolmács ilyen esetben kilép a szerepéből, és E/1 szám helyett E/3 személyben tolmácsol. A dialógustolmácsoknak nemcsak nyelvi közvetítői, hanem mediátor vagy koordinátor szerepet is fel kell vállalniuk (ld. Wadensjö 1998, 2013). Következésképpen a feszült, kiéleződött tárgyalási helyzetek vélhetően még nagyobb terhet rónak a tolmácsokra. Ennélfogva azt valószínűsítem, hogy a dialógustolmácsok nem tudják megőrizni minden esetben semleges szerepüket.

(5) Az információs és kommunikációs technológia rendkívüli ütemben zajló fejlődésének és a mesterséges intelligencia gyors előretörésének ellenére azt feltételezem, hogy az interperszonális interakcióban közreműködő humán tolmácsokra az üzleti és vállalati környezetben a jövőben is lesz igény.

6. A kutatás elméleti háttere

A kutatási célokhoz és kérdésekhez igazodva a disszertáció a szakirodalmi források és kutatási előzmények áttekintésével indul, amelyben a tolmácsolástudomány, a kommunikációtudomány, a kognitív nyelvészet és a szociológia szakirodalmára egyaránt támaszkodva a kutatáshoz kapcsolódó elméleteket és kulcsfogalmakat, valamint az üzleti és vállalati kontextusban zajló dialógustolmácsolás sajátosságait ismertetem. A dialógustolmácsolás és az üzleti tolmácsolás kategóriájának pontosabb behatárolása érdekében először több tolmácsoláskutató taxonómiáját (G. Láng 2002, Kalina 2002, Seresi 2016, Setton és Dawrant 2016, Pöchhacker 2015, 2022) tekintem át és vetem össze. Ezt követően az üzleti és vállalati környezetben zajló kommunikáció kategóriáit és műfajait (Borgulya és Somogyvári 2016, Ablonczyné Mihályka 2010), illetve az üzleti tárgyalást befolyásoló tényezőket veszem számba, beleértve az integratív és disztributív tárgyalások taktikáit (Hofmeister-Tóth és Mitev 2007, McCall és Warrington 1984), valamint az angol mint lingua franca (Albl-Mikasa 2010, 2014) és a nemek szerepét (Nagy és Primecz 2010) az üzleti tárgyalásokon.

A következő nagyobb részben a kutatáshoz kapcsolódó fontosabb tolmácsolástudományi fogalmakat határolom be: (1) a dialógustolmácsolás (Mason 2009), (2) az üzleti és vállalati tolmácsolás (Takimoto 2006, Sato 2014, Karanasiou 2017), (3) a tolmácsokkal szemben támasztott ügyfélelvárások (Pöchhacker 2015, Puklus 2019), (4) a tolmácsok megküzdési stratégiái (Gile 1995, Pöchhacker 2004, Lazarus és Folkman 1984) és (5) a deiktikus eltolódás szerepe a tolmácsolásban (Laczkó 2021, Kuna 2016). Mindezeken felül az értekezés nagymértékben támaszkodik a közösségi tolmácsolás területén végzett kutatásokra is. Többek között olyan kutatók elméleteit vagy taxonómiáit ismerteti, mint Hymes (1974) kommunikációs modellje, Wadensjö (1998, 2013) nyelvi közvetítésre kidolgozott elmélete, Okumura (2014) üzleti tolmácsoláshoz szükséges kompetenciák modellje vagy Chesterman (2001) etikai modellje.

7. A kutatás anyaga és módszerei

Az üzleti és vállalati tolmácsolás kutatásában a bizalmas információk és az üzleti titok miatt nehéz autentikus adatokhoz hozzáférni (Ozolins 2015, Bendazzoli et al. 2018), ám a kommunikációban részt vevő felek és a tolmácsok megkérdezésével bepillanthatunk a színfalak mögé, és egy eddig kevésbé feltárt területet is feltérképezhetünk. A nyelvi közvetítés empirikus kutatásában alkalmazott taxonómia szerint tehát a résztvevő- és kontextusorientált kutatás minősül a legalkalmasabb módszernek (Saldanha és O'Brien 2014). A disszertációs kutatás primer kutatással, azaz közvetlen adatelemzésen alapuló, empirikus vizsgálatokkal tárja fel a vizsgálni kívánt jelenséget. A kutatás három szakaszból áll, amelyben a paradigmák ötvözése tudatos döntés eredménye, mivel a vizsgálni kívánt terület mélyreható és alapos feltárását a kvalitatív és kvantitatív módszerek kombinálása még eredményesebbé teszi (Károly 2022). Az első két szakaszban feltáró jellegű kvalitatív kutatás zajlott, amelyben két interjúsorozat követte egymást. A harmadik szakaszban kvantitatív módszerrel végeztem kutatást, amelyben az üzleti és a vállalati tolmácsolási helyzetekben dialógustolmácsolást vállaló nyelvi közvetítők szakmai viselkedését és tolmácsolási stratégiáit vizsgáltam.

A disszertációs kutatás első és második szakaszában a kutatás módszertani eszközéül a személyes, félig strukturált interjút választottam, mivel gazdag információval szolgál és mélyreható elemzést biztosít a tolmácsolási esemény főszereplőinek attitűdjével és elvárásaival kapcsolatban. A disszertációs kutatás harmadik szakaszában online kérdőíves felméréssel vizsgáltam nagyobb mintán a nyelvi közvetítők megküzdési stratégiáit. A kérdőívet a két kvalitatív kutatás eredményeiből kiindulva állítottam össze.

A kutatás résztvevőinek kiválasztását ezért gondos mérlegelés előzte meg, a válaszadás mindhárom kutatási szakaszban önkéntes volt. A kutatás célcsoportja a kvalitatív kutatási szakaszban a magyarországi tolmácsolási piac szereplői, egyrészt a képzett konferenciatolmácsok, másrészt pedig a tolmácsolást megrendelő ügyfelek. A két interjús kutatásba tehát 10–10 főt vontam be, 5 női és 5 férfi szakképzett konferenciatolmácsot, valamint 5 női és 5 férfi vállalati közép- és felsővezetőt. A kvantitatív szakaszban pedig egy tágabb populációból merített mintával, a nyelvi közvetítők bevonásával végeztem vizsgálatot. A harmadik kutatási szakaszban az online kérdőíves felmérésnél a minél nagyobb számú adatközlő bevonása volt a cél. A megtisztított adatok alapján a kérdőívet végül 58-an töltötték ki, ebből 12 férfi (21%) és 46 nő (79%). A disszertációs kutatás három szakasza a következőképpen valósult meg (1.táblázat):

1. táblázat A disszertációs kutatás lebonyolításának menete

1. szakasz	**kvalitatív interjús kutatás** (2020. december–2021. január)	10 fő képzett tolmács (5 nő és 5 férfi)
2. szakasz	**kvalitatív interjús kutatás** (2023. január–2023 március)	10 fő közép- és felsővezető (5 nő és 5 férfi)
3. szakasz	**kvantitatív kérdőíves felmérés** (2024. június–július, 4 hét)	58 fő, nyelvi közvetítők (46 nő és 12 férfi, 79% és 21%)

8. A kutatás eredményeinek összefoglalása

A kutatásomnak három fő célkitűzése volt: egyrészt feltárni az üzleti és a vállalati környezetben zajló dialógustolmácsolás sajátosságait, másrészt kimutatni a személyek közötti interakcióban közvetítő tolmács nyelvi és nyelven kívüli nehézségeit, harmadrészt pedig bemutatni az üzleti és vállalati kommunikációban közreműködő dialógustolmácsok megküzdési stratégiáit. További célként tűztem ki, hogy feltárjam az üzleti és vállalati tolmácsolás jövőjével kapcsolatban a megrendelők véleményét és jövőképét. Mindezeken felül vizsgálni kívántam a kutatásba bevont alanyok válaszaiban és attitűdjében, továbbá a dialógustolmácsok megküzdési stratégiáiban a nemekkel és a tolmácsképzettséggel összefüggő esetleges eltéréseket is. A kutatás eredményeit a disszertáció elején megfogalmazott kutatási kérdések mentén ismertetem, és kitérek az előzetesen megfogalmazott hipotézisekre is.

8.1. Az üzleti és a vállalati környezetben zajló dialógustolmácsolás sajátosságai

A kutatás feltárta, hogy az ügyfelek közötti hatalmi erőviszonyok kihatnak a tolmácsolásra is. Az üzleti és vállalati környezetben zajló tolmácsoláskor általában a tárgyaló felek szimmetrikus helyzetéről beszélünk – szemben pl. a közösségi tolmácsolással –, azonban a kommunikációban résztvevő felek pozíciója, a vállalati hierarchiában elfoglalt helye és munkaköre különös jelentőséggel bír. Ennélfogva a tolmácsok nagyobb megbecsülésben és kitüntetett szerepben részesülnek, ha vezető pozícióban lévő ügyfélnek tolmácsolnak; ez esetben az ügyfél státusza rávetül a tolmácsra is.

A vállalatok külső és belső kommunikációjában megfigyelhető különbség a tolmácsolásban is megjelenik, amit a kutatás egyértelműen igazolt. Míg a külső kommunikáció formálisabb, általában nagyobb a tétje, addig a belső kommunikációban informális, kötetlenebb beszélgetések is jelen vannak, légköre befogadóbb és barátságosabb, és rendszeres megbízás esetén a tolmácsot gyakran „csapattagnak”, közvetlen munkatársnak tekintik. A belső kommunikációban zajló tolmácsolást az ún. műhelynyelv, a zsargonszerű nyelvhasználat,

valamint a háttérinformáció hiánya nehezíti meg, ám a félreértések tisztázása és a kommunikációs zavarok eloszlatása könnyebb, hiszen a tolmács azonnal visszakérdezhet és kérhet pontosítást, ellenben a külső kommunikációban nagyobb mérlegelést igényel a visszakérdezés vagy pontosítás kérés. Következésképpen a vállalatok külső kommunikációjában zajló tolmácsolásnál nagyobb a megfelelési kényszer. Ami pedig a tolmácsolás minőségét illeti, mind a tartalomra, mind a stílusbeli ekvivalenciára jobban kell ügyelni ez esetben. Mindezen felül a külső kommunikációban, azaz alapvetően az üzleti tárgyaláson zajló tolmácsolásnál a tolmács öltözete, külső megjelenése is fontos szerepet játszik.

A kvalitatív és a kvantitatív kutatások eredményeit összegezve megállapítható, hogy az üzleti és vállalati dialógustolmácsok számára nagyobb stresszel jár a vállalatok külső kommunikációjában zajló, nagy téttel járó tárgyalások tolmácsolása. Mindezeken túl kihívást jelent még a tolmácsolásban a kommunikációs felek közötti érdekellentét, feszült viszony, valamint a hatalomorientált megközelítésű, versengésre épülő tárgyalási stratégia, ahol a tárgyalófelek a negatív taktikáktól sem riadnak vissza. A kutatás tehát igazolta a hipotézisemet, miszerint a vállalatok külső és belső kommunikációja, a kommunikációs partnerek tárgyalási stílusa, a közöttük lévő hatalmi viszony vagy érdekellentét, továbbá a tárgyalás tétje hatással van a tolmácsok szerepére és teljesítményére is.

8.2. A dialógustolmácsok nyelvi és nyelven kívüli nehézségei az üzleti és vállalati kommunikációban

A dialógustolmácsok nyelvi és nyelven kívüli nehézségeit többféle szempontrendszer szerint csoportosíthatjuk. Az eredmények összefoglalásában kétféle megközelítést választottam: (1) a tolmácsolási folyamat fázisai szerint, és (2) a tolmácsolási események jellege szerint. Ebből fakadóan az összegzésben átfedések is előfordulnak. Az előbbi megközelítés szerint azt vizsgáltam, hogy a tolmácsolás mely fázisában jelentkeznek a tolmácsolási nehézségek.

Mivel a konferenciatolmácsolással ellentétben a dialógustolmácsok nem előre megírt vagy felépített beszédekkel dolgoznak, ezért különösen fontos számukra, hogy a felkészüléshez pontos információt kapjanak az ügyfeleiktől, de a felkészülési anyag és a háttérinformációk beszerzése nem jelent egyszerű feladatot. A tolmácsolási helyzetben pedig nagyobb figyelem irányul a produkciójukra, egyrészt a követő tolmácsolási mód miatt, másrészt pedig abból fakadóan, hogy a megrendelők gyakran maguk is beszélnek idegen nyelven, adott esetben még a tárgyalás munkanyelveit is ismerik. A nyelvi nehézségek leginkább egy vállalat belső szakzsargonjához, a közös háttérismeretből fakadó implicit megnyilvánulásokhoz, vagy a

partnervállalatok eltérő terminushasználatához kapcsolódnak. A kvalitatív kutatás eredményei igazolták azt a hipotézist, hogy az üzleti és vállalati környezetben nagyobb a tolmács produkciója feletti külső kontroll, sőt olyan is előfordul, hogy kijavítják a tolmácsot. További nyelvi nehézséget jelent az udvariatlan, trágár kifejezések tolmácsolása, ami stresszel jár és érzelmileg megterhelő a dialógustolmácsok számára. Ez utóbbi kapcsán nem a durva kifejezések nyelvi átültetése okoz gondot, hanem az az érzelmi teher, amelyet ezen kifejezések verbális kinyilvánításával átélnek a tolmácsok, mivel tisztában vannak azzal, hogy e verbális megnyilatkozások viselkedési és illemszabályokat sértenek.

A nem nyelvi nehézségek kapcsán a kulturális különbségekből fakadó, eltérő tárgyalási kultúrák vagy szokások, illetve az elfogadott és kevésbé elfogadott tárgyalási taktikák használata okoz általában nehézséget a tolmácsoknak, főként, ha ezekkel korábban még nem találkoztak. Mindamellett a két kvalitatív kutatás eredményei arra is rámutattak, hogy az üzleti kommunikáció oktatásában kialakult etikus szemlélet ellenére az üzletemberek nemcsak integratív (win-win), hanem disztributív (win-lose) tárgyalási taktikákat is alkalmaznak az üzleti életben. Ezalatt többek között a „piszkos" tárgyalási taktikák bevetését, a tolmács hibáztatását, az üzleti tárgyalásokon előforduló etikátlan tárgyalási trükkök alkalmazását, az erőfölénnyel való visszaélést, illetve egyéb viselkedési és illemszabályok be nem tartását értjük.

A kvalitatív kutatás rámutatott arra, hogy a legnehezebben szituációk közé a feszült hangulatú, érzelmileg megterhelő helyzetek tartoznak. Ilyenkor a tárgyalás tétje, illetve a fennálló érdekellentétek miatt feszültségek alakulhatnak ki a kommunikációs felek közötti interperszonális kapcsolatokban, de udvariatlan, agresszív stílus is megjelenhet a kommunikációban. A nagymintás kvantitatív kutatás pedig egyértelműen alátámasztotta, hogy a legnagyobb kihívást azok a helyzetek jelentik, ahol feszültséggel teli vagy rossz hangulatú tárgyalás zajlik, függetlenül attól, hogy a vállalatok külső vagy belső kommunikációjáról, illetve szűk körben vagy több résztvevővel zajló megbeszélésről van szó. Érdekességképpen, amíg a feszült tárgyalások esetén egyhangú vélemények születtek, addig a rossz hangulatban zajló megbeszélésnél eltérések voltak a nemek között. A férfi tolmácsok nagyobb arányban tartották ez utóbbit is nagy kihívásnak, szemben a női tolmácsokkal.

A kutatás tehát egyértelműen igazolta, hogy a feszült légkörben zajló tárgyalások megnehezítik a tolmácsok munkáját, és érzelmileg is megterhelők. Nem is beszélve azokról a helyzetekről, amikor az ügyfelek a tárgyalási taktika részeként, tisztességtelen szándékkal a tolmácsot teszik felelőssé a tárgyalás sikertelenségéért és félrefordítással hibáztatják őt. Ilyenkor különösen nehéz a dialógustolmácsnak semlegesen, valamennyi ügyféllel szemben lojálisan viselkednie, amit a kvalitatív kutatás is igazolt. Ezekben a helyzetekben a tolmácsok

szerepükből kilépve nem a tanult technikák és ez előírt normák szerint járnak el. Mindez, tekintettel a tolmácsetikai normákra, szerepkonfliktushoz is vezethet.

A kvantitatív kutatásból azonban az is kiderült, hogy tárgyalópartnerek közötti feszült viszonynál is nagyobb stresszel jár és megterhelőbb a dialógustolmácsnak az, amikor a beszédjogáért kell megküzdenie, mivel az ügyfelek egymás szavába vágva, vagy egymással párhuzamosan beszélnek. Előfordul ugyanis, hogy a résztvevők a tárgyalás hevében nem várják ki a tolmácsolást, vagy akár félbe is szakítják a tolmács produkcióját. Tehát nemcsak a percepció, hanem a produkció folyamatában is előfordulhatnak olyan tényezők, amelyek akadályt gördítenek az elé, hogy a tolmács megfelelően tudja elvégezni feladatát.

Az üzleti és vállalati dialógustolmácsok számára nehézséget jelentő helyzeteket azonban egyéb szempontok szerint is kategorizálhatjuk. A továbbiakban a tolmácsolási események szerint összegzem az eredményeket. A kvantitatív kutatás igazolta, hogy a legnagyobb nehézséget egyrészt a vállalatok külső kommunikációjában zajló, nagy téttel járó tárgyalások, másrészt a nyilvánosság előtt, a sajtó bevonásával zajló események tolmácsolása jelenti. A nehézségi sorrend olyan eseményekkel folytatódik, ahol a tárgyalófelek közötti alá- és fölérendeltség hangsúlyos szerepet kap, és a tárgyalás nagy téttel jár. Például amikor az érintett vállalat és annak tevékenységét ellenőrző szerv között zajlik a megbeszélés, vagy a vállalat vezetői ünnepi keretek között nagy számban jelenlévő munkatárs előtt szólalnak fel. A rangsor végén pedig a vállalatok belső kommunikációjában a hierarchia alsóbb szintjén lévők, vagy kis létszámú résztvevő között zajló események következnek.

Az üzleti és vállalati kontextusból fakadóan a tárgyalás vagy megbeszélés különböző helyszínei, illetve a több résztvevős megbeszélések is nehezítő tényezők lehetnek, főként akkor, ha a tolmácsoláshoz szükséges alapvető feltételek nem biztosítottak. Különösen olyan esetekben, amikor a tolmács a környező zajok miatt nem jól hallja a beszélőt, vagy mert a többen egymással párhuzamosan beszélnek, továbbá nem látja a kivetített prezentációt, vagy adott esetben a megbeszélés tárgyát képező berendezést.

Ezenkívül az interjúalanyok a fizikailag megterhelő tolmácsolási munkákat is megemlítették, hiszen magyar viszonylatban a dialógustolmácsok egész napos vagy többnapos tolmácsoláskor is többször egyedül dolgoznak, mivel nehezen tudják elfogadtatni a megrendelőkkel a váltótárs bevonását. E problémát viszont egyéni szinten nem tudják hatékonyan kezelni, ehhez szakmai összefogásra lenne szükség. A nemek szerinti megkülönböztetést vizsgálva azonban mind a kvalitatív, mind a kvantitatív kutatás igazolta azt a hipotézisemet, hogy a női tolmácsok nagyobb arányban szembesülnek bizalmatlansággal, főként a férfiasnak tartott műszaki területeken.

A fentieket összegezve kijelenthetjük, hogy jelen kutatás empirikus eredményei is megerősítik Hymes (1974) elméletét, miszerint a hatékony és sikeres kommunikációhoz a kommunikatív viselkedés nyelven kívüli tényezőire is tekintettel kell lenni. Ebből adódóan az üzleti és vállalati dialógustolmácsok szerepe túlmutat a nyelvi és kulturális közvetítésen, és ahogy arra korábban már több tolmácsoláskutató is ráirányította a figyelmet (Pöchhacker 2012, Takimoto 2012, Wadensjö 1998, 2013) a sikeres tolmácsolás érdekében a dialógustolmácsoknak az interakció fókuszú koordinációt is fel kell vállalniuk.

8.3. A megrendelők dialógustolmácsokkal szembeni elvárásai az üzleti és vállalati környezetben

A kvalitatív kutatás eredményei egyértelműen rávilágítottak arra, hogy az üzleti és vállalati környezetben a megrendelők tudatosan döntenek a tolmács bevonása mellett, ami mögött objektív és szubjektív indokok is megtalálhatók. Objektív indoknak tekinthető az, amikor a megbeszélés többi résztvevője közül néhányan nem jól beszélik az adott idegen nyelvet, viszont a szóban forgó tárgyalás tétje megköveteli a magabiztos kommunikációs készséget, és ehhez magas szintű aktív nyelvtudásra van szükség. Ez esetben a megrendelők a tartalmi pontosságra helyezik a hangsúlyt. A szubjektív indokok között pedig kényelmi szempontokat is találunk, tehát akkor is igénybe veszik a dialógustolmácsok szolgáltatásait, amikor ismerik és adott esetben beszélik is a tárgyalás munkanyelveit. A vállalatvezetők tisztában vannak azzal, hogy a tárgyalás sikeres kimenetelében fontos szerepet játszik a tárgyalás választott nyelve is. Ebből adódóan a tudatos ügyfelek megosztják ezt a felelősséget, mivel idegen nyelven tárgyalni számukra megterhelőbb és fárasztóbb. Annak érdekében, hogy a szakmai tartalomra koncentrálhassanak, az üzenet nyelvi megfogalmazását a tolmácsra bízzák. Ezáltal a dialógustolmácsok társalkotói szerepet kapnak, amint azt a közösségi tolmácsolásban Niemants (2015) is kimutatta.

A megrendelők az üzleti tárgyalásoknál jellemzően a konszekutív tolmácsolást részesítik előnyben, egyenlő esélyt biztosítva ezáltal a megbeszélés vagy tárgyalás valamennyi résztvevőjének. Noha a tárgyalásra fordított idő így hosszabb lesz, a tolmácsolással a saját gondolataik rendezésére, illetve a válaszaik átgondolt megfogalmazására időt is nyernek. Mindezeken felül a tolmács produkciója feletti kontroll biztonságérzetet nyújt a megrendelőnek. A kutatás tehát igazolta, hogy az üzleti és vállalati dialógustolmácsolásban nagy hangsúlyt fektetnek a megrendelők a tartalmi pontosságra. Ugyanakkor a kutatás eredményei arra is rámutattak, hogy az üzleti világban a monológ jellegű, egyirányú kommunikációban a nagy nyelvek, de különösen az angol esetén a vállalatvezetők ritkábban

vesznek igénybe szinkrontolmácsolást, hiszen passzív idegennyelv tudásuk ez esetben elegendő az előadások megértéséhez és követéséhez.

A megrendelők olykor a tárgyalási taktika részeként veszik igénybe a tolmácsok szolgáltatásait, amivel nemcsak időt nyernek, hanem a tárgyalófelek közötti kommunikációban fellépő érdekkonfliktusok esetén a tolmácsot is okolhatják a félreértésekért. Mindez igazolta azt a hipotézist, hogy megrendelők nem kizárólag a nyelvi korlátok miatt igényelnek tolmácsolást egy adott tárgyalásra. Ez egyértelműen megerősíti azt, hogy a vállalatvezetők tudatosan tervezik a vállalatok kommunikációját, határozott elképzeléseik vannak, és konkrét igényeket támasztanak a dialógustolmácsokkal és a dialógustolmácsolással szemben.

A kvalitatív kutatás eredményei alapján a tolmácsok kiválasztási kritériumai közül a magas szintű anyanyelvi és idegennyelv ismereten túl az alábbi szempontokat tartották a legfontosabbnak: (1) titoktartás, (2) a tolmács személyisége, (3) az adott témához szükséges szaktudás, valamint (4) a tolmács külső megjelenése. Noha a szempontok rangsorolása alapján a tolmács nemét egyáltalán nem tekintették fontosnak, ám az nyilvánvalóvá vált, hogy adott esetben személyes preferencia, valamint a téma és a szituáció függvényében tudatosan választanak női vagy férfi tolmácsot. A preferenciák felmérésekor 4 férfi vállalatvezető (n=5) nyilatkozott úgy, hogy szívesebben dolgozik női tolmáccsal. Az üzleti és vállalati dialógustolmácsok külső megjelenésére, valamint a megrendelő iránt tanúsított lojalitására azonban jellemzően női vállalatvezetők helyeztek nagyobb hangsúlyt. A kutatás tehát igazolta azt a feltevést, hogy az üzleti és vállalati kommunikációban a megrendelők magas elvárásokat támasztanak a tolmácsolással szemben, ugyanakkor annak minőségén túl a tolmács személyére és megbízhatóságára is nagy hangsúlyt helyeznek.

A dialógustolmácsok szerepe az üzleti világban is túlmutat a puszta nyelvi közvetítésen, hiszen a megrendelők a tárgyalófelek megszólalásának koordinálását is elvárják, különösen az olyan helyzetekben, amikor az ügyfelek például egymással párhuzamosan beszélnek, vagy az egyikük hosszú ideig megszakítás nélkül birtokolja a szót. A tolmácsoknak alapvetően semleges magatartást kell tanúsítaniuk, ám bizonyos szituációkban, például kiélezett, feszült tárgyalási helyzetben a megrendelők kimondottan elvárják a tolmácstól az irántuk tanúsított lojalitást. Érdekességképpen ezt elsősorban női vállalatvezetők fogalmazták meg. Az udvariatlan megjegyzések, valamint a durva, trágár kifejezések pontos és szószerinti tolmácsolása kapcsán sem egybehangzóak a vélemények. A megkérdezettek válaszaiban nem lehetett kimutatni nemek szerinti eltérést, az álláspontjuk inkább a személyiségükkel és attitűdjükkel áll szoros összefüggésben.

Mason (2023) azon állítását, hogy a megrendelők feltétlen lojalitást várnak el a dialógustolmácsoktól, a kutatás csak részben tudta igazolni. A lojalitás kérdése meglepő módon a tolmács felvett nyelvi szerepével kapcsolatban is felmerült. Az elvárás ez esetben az, hogy a tolmács a megbízóját pontosan, megfelelő hangsúlyokkal, E/1-ben tolmácsolja, míg a megbízó partnerének a szavait akár összefoglalva, és E/3-ban is átadhatja. A deiktikus eltolódás alkalmazásával a tolmács a szituáción kívülre helyezi magát, amivel azt érzékelteti, hogy távol kívánja tartani magát az elhangzottaktól. A megkérdezettek véleménye azonban a tolmácsok által használt egyenes és függő beszéd kapcsán egyáltalán nem kiforrott.

A kutatási eredményeket összegezve kijelenthetjük, hogy az üzleti és vállalati dialógustolmácsolás bizalmas szolgáltatásnak minősül, és ebben nemcsak az üzleti titkok megőrzése, hanem a megrendelő és a tolmács között létrejövő interperszonális kapcsolat is szerepet játszik.

8.4. A dialógustolmácsok megküzdési stratégiái

Az üzleti és vállalati környezetben tevékenykedő tolmácsok nehézségei már a tolmácsolásra történő felkészülésnél jelentkeznek, ugyanis nem mindig kapnak megfelelő információt és elegendő felkészülési anyagot, főként az első tolmácsolási megbízás alkalmával. E mögött minden bizonnyal az üzleti titoktartás és a bizalmas információk állnak. A problémát a tolmácsok proaktív közbenjárással, egyéb nyilvánosan elérhető anyagok felkutatásával, de legvégső esetben a tolmácsolás helyszínén történő információgyűjtéssel oldják meg. A tapasztaltabb tolmácsok azonban a megbízási szerződésükben kikötik, hogy a megrendelő köteles felkészülési anyagot biztosítani; ezzel igyekeznek kivédeni az ilyen helyzeteket.

A kvalitatív kutatás eredményei alapján a nyelvi nehézségek leküzdése érdekében a dialógustolmácsok különböző stratégiákat alkalmaznak. Az üzleti és vállalati környezetben előforduló titulusok, nehezen megfeleltethető beosztások esetén idegenítenek, vagy éppen honosítanak (Fischer 2018, 2023), az ismeretlen kifejezések, terminusok esetén körülírnak, vagy az intralingvális explicitálás módszerével élve, ott helyben kérnek segítséget, pontosítást a szakembertől. Műszaki tolmácsolásnál akár a rámutatás is segíthet. A kutatás egyértelműen kimutatta, hogy a nyelvi nehézségek leküzdése érdekében a tolmácsok bátran élnek a visszakérdezés és a helyszíni pontosítás lehetőségével. Wadensjö (1998, 2013) ezt szövegfókuszú explicit koordinációnak nevezi.

További nyelvi nehézségként említették még a vulgáris, trágár kifejezések tolmácsolását, amelyeket általában finomítanak, vagy akár ki is hagynak a tolmácsok. A kvalitatív kutatás egyértelműen rávilágított arra, hogy az udvariatlan megnyilatkozások esetén a legtöbb tolmács

finomít az elhangzottakon, ami nyelvi síkon abban nyilvánul meg, hogy az egyenes beszédet ugyan megtartja, de lexikailag magasabb regiszterbeli kifejezéseket használ, grammatikailag pedig kevésbé direkt, udvariasabb megfogalmazásokat választ. Az udvariassági szabályok követése tehát felülírja a tartalmi hűséghez való igazodást, azaz a normális interperszonális kapcsolat fenntartása magasabb rendű, mint a szöveghű tolmácsolás. Ám a tolmács ez esetben nem sérti az E/1 használatának normáját.

A kvantitatív felmérés eredményei megerősítik az előbbieket, mivel az adatközlők kb. 60%-a nem a pontos és teljes tolmácsolást választja ilyenkor, hanem valamilyen másfajta stratégiát. Többen az elhangzottak finomításával, függő beszéd alkalmazásával vagy visszakérdezéssel élnek. A válaszadói csoportokat külön-külön megvizsgálva megállapíthatjuk, hogy míg a férfi tolmácsok kétharmada inkább az elhangzottak finomításával, enyhítésével, addig a női tolmácsok közel fele inkább összefoglaló tolmácsolással él, és eközben függő beszédet használ. A képzettség függvényében megvizsgálva az eredményeket, azt látjuk, hogy a tolmácsképesítés nélküliek több mint fele elsősorban finomítja a trágár kifejezéseket, közel egyharmaduk viszont deiktikus eltolódással él, míg a képzett tolmácsok közel fele azonos arányban (41%-41%) választotta a pontos és teljes, illetve az összefoglaló tolmácsolást, addig az udvariatlan kifejezések finomításával a képzett tolmácsok kevesebb mint egyharmada él.

Az udvariatlan, durva kifejezések tolmácsolása esetén az a stratégia is jó megoldás lehet, amikor a tolmács azért kérdez vissza, mert úgy érzi nem hallotta, nem értette jól az erkölcsi normába ütköző elhangzottakat, és megerősítést vár az ügyféltől. Az egyes válaszadói csoportok közötti eltéréseket figyelembe véve, a női válaszadók közel fele nyilatkozott úgy, hogy ilyenkor visszakérdez, addig a férfiaknál a válaszadók kevesebb mint egyötöde, a képesítés nélküli tolmácsoknál pedig körülbelül egyharmaduk kérdez vissza az udvariatlan kifejezések tolmácsolása előtt. A tolmács ez esetben kapuőrként, a beszélgetés moderátoraként lép fel, és az üzenet pontos átadása előtt újbóli megerősítést vár.

A kvalitatív és a kvantitatív kutatás eredményei egyaránt alátámasztották azt a feltevést, hogy a felek megszégyenítését vagy arcvesztését jelentő megnyilatkozásokat enyhítéssel vagy összefoglaló tolmácsolással oldják meg, továbbá deiktikus eltolódás alkalmazásával határolódnak el a megszólalótól, azaz kilépnek az E/1 személyből és E/3 személyben tolmácsolják az elhangzottakat. A deiktikus eltolódást mint megküzdési stratégiát a kvantitatív vizsgálatban az összes válaszadó 48%-a választotta. A férfi és női dialógustolmácsok között nagy eltérés nem mutatható ki, az előbbiek 42%-a, az utóbbiak 50%-a választotta a deiktikus eltolódást az udvariatlan, durva vagy trágár kifejezéseket tartalmazó megszólalás tolmácsolásakor. Ellenben nagyobb eltérés mutatható ki a képzettség függvényében, amíg a

képesített tolmácsok 55%-a, addig a tolmácsképesítés nélkülieknek csupán 29%-a alkalmazta ezt a stratégiát.

A deiktikus eltolódás alkalmazásának különböző okai lehetnek a dialógustolmácsoláskor. A kutatás eredményei alapján három különböző motivációt lehet beazonosítani az üzleti és vállalati dialógustolmácsolásban. Elsősorban egy kötelező jelleggel elvégzendő műveletnek tekinthető, amely a kommunikációs zavar elhárítását szolgálja. Másodsorban a megrendelő iránt tanúsított lojalitással vagy az ügyfélelvárás teljesítésével magyarázható, amikor a dialógustolmács tudatosan használja az E/1 és E/3 közötti váltást a beszélő felek kommunikációjának elkülönítésére. Ilyenkor a beszélőváltások tudatos elkülönítése miatt lép ki a szerepéből a tolmács, esetenként a megnyilatkozáshoz tartozó személyt is megnevezi. Mindez megerősíti Cheung (2012) és Angermeyer (2015) kutatását is, miszerint az E/3 használata néha elkerülhetetlen annak érdekében, hogy azonosítani lehessen a beszélő felet a többszereplős interakciókban. Ezen kívül olyan eset is előfordul, amikor maga az ügyfél kéri a tolmácsot, hogy ne E/1-ben tolmácsoljon. Ilyenkor pedig az ügyfélelvárás teljesítése írja felül a normakövető stratégia alkalmazását a tolmácsolásban. Harmadsorban pedig fakultatív műveletként alkalmazzák a dialógustolmácsok, amikor nem tudnak vagy nem akarnak a beszélővel, vagy az elhangzott kijelentésekkel azonosulni, és a kommunikáció indirekt formáját alkalmazva E/3 személyben fogalmazzák meg célnyelven az elhangzottakat. Ez utóbbi esetben is megküzdési stratégiaként alkalmazza a tolmács a deiktikus eltolódást a tolmácsolásban, mivel az elhangzottakat nem tudja összeegyeztetni a személyes érzéseivel. Mindez megerősíti Berk-Seligson (1990), Wadensjö (1998) és Van de Mieroop (2012) kutatási eredményeit, miszerint az indirekt tolmácsolás arra utal, hogy a tolmács távol kívánja tartani magát az elhangzottaktól.

A nyelven kívüli nehézségek egyrészt az üzleti és vállalati életre jellemző változatos helyszínekhez, másrészt pedig a többszereplős kommunikációs helyzetekhez kapcsolódnak, amint az már korábban is említésre került. A változatos helyszíneken zajló tolmácsolás legtöbbször nehezítő körülménynek számít a dialógustolmácsoláskor. A tolmácsolási körülmények, azaz, hogy éppen gyártósornál, éttermi asztalnál vagy tárgyalóasztalnál zajlik-e az esemény legtöbbször eleve adottak, így azokon nehezen lehet alakítani. Ilyen esetekben nagy hangsúly van azon, hogy a tolmács hol kap helyet a résztvevők között, és képes legyen azon változtatni, amennyiben a körülmények akadályozzák a megfelelő munkavégzésben. Továbbá elengedhetetlen, hogy a tolmács szakszerűen és megfelelően tudja kezelni a hang- és videótechnikai eszközöket is. Mindezeken felül az is fontos, hogy a tolmács a nehéz körülmények ellenére is mindvégig higgadt és magabiztos maradjon.

A többszereplős kommunikációs helyzeteknél arra kell gondolni, amikor a (1) felek párhuzamosan beszélnek, vagy (2) egymás és a tolmács szavába vágnak, (3) hosszan, megszakítás nélkül beszélnek figyelmen kívül hagyva a tolmácsolást, (4) kizárnak bizonyos feleket a beszélgetésből. Ezekben a helyzetekben a tolmácsok koordinációs tevékenysége kerül előtérbe, akik implicit koordinációval próbálják irányítani a beszédfordulókat, vagy megállítják a beszélőt és időt kérnek a tolmácsolásra. Ez utóbbit Wadensjö (1998, 2013) kategóriája szerint interakciófókuszú explicit koordinációval valósítják meg. Ilyenkor is előfordul, hogy a tolmácsok kilépnek a szerepükből és deiktikus eltolódással több megszólaló beszédét az elhangzás sorrendjében E/3-ban adják vissza.

Mindezeken felül további nem nyelvi nehézségek is előkerülnek, amikor a tárgyalás tétje, illetve a fennálló érdekellentétek miatt feszültségek alakulhatnak ki, ahol a kommunikációs felek közötti interperszonális kapcsolatok nem rendezettek, illetve, amikor a tárgyalófelek „piszkos” tárgyalási taktikákat vetnek be, vagy a tolmácsot hibáztatják. Ilyenkor nagy pszichikai nyomás nehezedik a dialógustolmácsra, amit azzal tud enyhíteni, hogy érzelmileg távol tartja magát, és megőrzi semleges szerepét. A kvantitatív kutatás eredményei alátámasztották, hogy a kiélezett, feszült tárgyalási helyzet esetén a dialógustolmácsok többsége (90% feletti arány) próbál neutrális maradni, és minden elhangzott kijelentést tolmácsolni. Bizonyos esetekben a visszakérdezéssel is élnek, pontosítást vagy megerősítést várva, hogy jól értették-e az elhangzottakat. A kvantitatív kutatás arra is rávilágított, hogy a dialógustolmácsok közül néhányan a felek közötti konfliktus rendezését verbálisan is megkísérlik, törekedve a megrendelőjük és partnere közötti megfelelő kapcsolati viszony helyreállítására. Érdekességképpen ez leginkább a női dialógustolmácsokra jellemző.

A tolmács produkciójának kijavításával kapcsolatban a kvantitatív kutatás eredményei rámutattak arra, hogy a tolmácsok nagy többsége nem reagál, vagy udvariasan megköszöni a helyesbítést. A helyzetet csak tovább fokozza, amikor a tolmácsot alaptalanul hibáztatja az ügyfél. Nyilván nem esik jól a kritika, de szolgáltatói szerepében kevés tolmács vállalja fel, hogy szembeszáll a megbízójával vagy ügyfeleivel a tolmácsként meghozott döntéseinek védelmében. Ez a kritika legtöbbször az angol nyelvvel dolgozó tolmácsokat érinti, amint arra korábban Válóczi (2014) is rámutatott egyik tanulmányában.

A kutatás tehát alátámasztotta, hogy a kommunikációs felek közötti feszült, vitás helyzetek érzelmi többletterhet jelentenek a dialógustolmácsoknak, és ezeket a személyiségükből adódóan különböző módon kezelik. A fentieket összegezve a dialógustolmácsok semleges szerepüket ilyen esetekben nehezen tudják megőrizni, és verbális vagy nem verbális

viselkedésükkel beavatkoznak a tárgyalófelek közötti kommunikációba, adott esetben a szakmai normákon is túllépve.

8.5. Az üzleti és vállalati tolmácsolás jövője a vállalatvezetők perspektívájából

Az üzleti és vállalati tolmácsolás jövőjével kapcsolatos víziókat a megrendelők jelenlegi attitűdje határozza meg, többek között az, miként tekintenek a tolmácsolásra. A témát megközelíthetjük azon dichotómia felől is, vajon a tolmácsolás szükséges rosszat jelent vagy hozzáadott értéket képvisel. Az eredmények nem egybehangzóak; a megkérdezettek több mint a felének volt határozott válasza erre a kérdésre, és néhányan mindkét esetet el tudják képzelni. Alapvetően többen látják a hozzáadott értéket benne, és ez esetben a konszekutív tolmácsolásra gondoltak. Habár tisztában voltak ennek hátrányaival is, miszerint lassítja a beszélgetést, megtöri annak dinamizmusát és folyamatosságát, de előnyei felülmúlják a hátrányokat. Ezt tekintik a legbiztosabb tolmácsolási módnak, és a megrendelők véleménye szerint itt veszik el a legkevesebb információ. Ugyanakkor időt ad a gondolataik összegyűjtésére és az átgondolt reagálásra. A szükséges rossz mögötti érvek között a direkt kommunikáció hiányát és a tolmácsolás költségvonzatát említhetjük.

Ha azonban a tolmácsolásra mint szolgáltatásra tekintünk, akkor a tartalom és az üzenet pontos és teljes átültetésén túl egyéb tényezők is szerepet játszanak abban, hogy az ügyfelek sikeresnek vagy épp sikertelennek minősítik az adott teljesítményt. A pozitív érvek mögött egyértelműen megjelenik a kapcsolatépítés szerepe az ügyfelekkel, az észrevétlen, nem feltűnő tolmács szerepe, aki szükség esetén a felek közötti gördülékeny kommunikációt határozott fellépéssel képes koordinálni, és szakmai vagy személyes véleményét csak abban az esetben fejti ki, ha erre felkérést kap. E mögött egyértelműen megjelenik az az ügyfélelvárás, amit Moore és Woodrow (2010) nyomán a tárgyalás sikertényezőinek nevezünk, azaz a tárgyalás sikere nemcsak a tartalom, hanem a folyamat és a kapcsolati viszony előmozdításán is múlik. Mindezen túl a tolmács megbízója iránt tanúsított lojalitása is pozitív tényezőnek minősül. Ám a sikertelennek vélt tolmácsolás jellemzői is tanulságosak. A pontatlan, hiányos információátadás, illetve a félretolmácsolás az egyik leghangsúlyosabb ismérv. Ettől függetlenül, ha a tolmács megsérti a titoktartást, magánvéleményt formál, illetve hatalmával visszaélve beavatkozik a szakmai tartalomba, az egyértelműen negatív visszahangot kelt a megrendelőkben.

Mindezek tudatában vajon a technológia rohamos fejlődése, a nyelvi közvetítői iparágban már bekövetkezett változások hogyan befolyásolják majd az üzleti és vállalati tolmácsolás jövőjét? Az angol mint lingua franca szerepe az üzleti világban megkérdőjelezhetetlen, ennek

ellenére jelen kutatás is kimutatta, hogy továbbra is szükség van tolmácsolásra az üzleti életben. Az azonban nyilvánvaló, hogy egy dinamikusan változó kontextusról van szó, és ahogy az üzleti környezet folyamatosan változik, annak szereplőit is állandó és rugalmas változásra ösztönzi.

A kutatás eredményei alapján a megkérdezettek ezen fejlődésből kiindulva technológiailag elképzelhetőnek tartják, hogy a humán tolmácsokat gépi tolmácsolás váltja majd fel egyszer, de talán még nem a közeljövőben. Meglepő módon azonban mindezt a szinkrontolmácsolásban tudják inkább elképzelni, vagy azon megrendelők körében, akik kedvelik az informatikai eszközök használatát. Ez az elképzelés mindenekelőtt a megrendelő és tolmács közötti személytelenségnek tudható be. A vállalatvezetők jelenlegi hozzáállása azonban ma még egyértelműen az, hogy azokban a helyzetekben, ahol fontos a személyes jelenlét, ahol a non-verbalitás, a hanghordozás és a hangsúlyok is számítanak, ahol kellenek az emberi érzelmek és az „emberi agy", ahol a tolmács személyisége hozzáad a tárgyaláshoz, vagy ahol nagy a tárgyalás tétje, ott elképzelhetetlennek tartják humán dialógustolmácsok helyett gépi tolmácsolást alkalmazni.

Arról sem szabad azonban megfeledkeznünk, hogy az üzleti környezetben a bizalom szerepe továbbra is kulcsfontosságú marad az emberi kapcsolatok kialakításában. Tehát abban a kérdésben, hogy a vállalatvezetők humán vagy gépi tolmáccsal dolgoznak-e majd a jövőben, a válasz nemcsak a döntéshozók kockázatvállalási hajlandóságától, a teljesítmények mögötti megbízhatóságtól vagy a költséghatékonyságtól függ, hanem ezen túlmenően a megrendelő szubjektív tapasztalataitól és személyes preferenciáitól is. Az üzleti és vállalati tolmácsolás jövőjére vonatkozó hipotézis igazolódott, miszerint a humán tolmácsok szolgáltatásaira továbbra is igényt tartanak még az üzleti világban. Az is nyilvánvalóvá vált, hogy ezek az igények magas szintűek, és a szolgáltatás jellemzően a prémium kategória felé fog elmozdulni, ahogy arra Szabó (2024) is utalt egyik tanulmányában.

A fentieket összegezve elmondhatjuk, hogy az ügyfelek véleménye és attitűdje mérvadó a tekintetben, hogyan alakul a jövőben a tolmácsok és a tolmácsolás iránti igény. Ám a megrendelők döntéseiben a személyes tapasztalaton túl, az adatbiztonsági szempontok és az etikai kérdések szabályozása is szerepet játszik. Tekintettel a kismintás kutatásra, az eredmények nem általánosíthatók, ám a kirajzolódott irányok mind a tolmácsolásoktatás, mind a tudományos kutatás jövőbeli irányait meghatározhatják.

9. Az értekezés új eredményei

i. Magyar vonatkozásban elsőként nyújtottam átfogó szakirodalmi áttekintést a dialógustolmácsolás kutatásáról, és ehhez kapcsolódva a tolmácsolási taxonómiák alapján tisztáztam a dialógustolmácsolás fogalmát.

ii. Elsőként vezettem be magyar nyelven a dialógustolmácsolás, a dialógustolmács, valamint az üzleti és vállalati dialógustolmács terminusokat. Ezen fogalmak definícióját is lefektettem az értekezésben.

iii. Elsőként vetettem egybe különböző szempontok szerint a dialógustolmácsolást és a konferenciatolmácsolást, amelynek keretében rávilágítottam a két tolmácsolástípus között fennálló különbségekre.

iv. Elsőként vállalkoztam arra, hogy az üzleti és vállalati kommunikáció rendszerében a tolmácsolás szempontjából releváns kategóriákat, műfajokat és sikertényezőket interdiszciplináris szemléletben vizsgáljam.

v. Kimutattam, hogy az üzleti és vállalati dialógustolmácsoktól nemcsak nyelvi és kulturális közvetítést, hanem interperszonális koordinációt is várnak az ügyfelek, továbbá, hogy az üzleti és vállalati dialógustolmácsok szerepe a kommunikációs eseményen dinamikusan változik, a láthatatlantól az aktív résztvevőig.

vi. A vizsgált adatok elemzése alapján kimutattam és rendszereztem a vállalatok külső és belső kommunikációjában a tolmácsolást nehezítő nyelvi és nyelven kívüli sajátosságokat.

vii. Megállapítottam, hogy a tárgyalási kultúrák közötti eltérések, de különösen a tisztességtelen tárgyalási taktikák alkalmazása, valamint a feszültséggel járó tárgyalási helyzetek megnehezítik a tolmácsok munkáját, és érzelmileg is megterhelik őket. Továbbá empirikusan bizonyítottam, hogy a dialógustolmácsok felkérését olykor a tárgyalási taktika részének tekintik.

viii. A vizsgált adatok elemzése alapján kimutattam, hogy bizonyos helyzetekben a képzett dialógustolmácsok is alkalmazzák a deiktikus eltolódást, továbbá megállapítottam, hogy deiktikus eltolódás egyfajta megküzdési stratégia, amelyet a tolmácsok a felmerülő nyelvi vagy nyelven kívüli nehézségek esetén kötelező vagy fakultatív jelleggel vetnek be.

10. A kutatás haszna

A kutatás eredményeit összegezve kijelenthetjük, hogy az üzleti és vállalati dialógustolmácsolás érzékeny és bizalmas szolgáltatás, és mint ilyen, a megrendelők igényei és elvárásai nagyban befolyásolják a dialógustolmácsok működését, akiknek kibővül a szerepe, és a semleges láthatatlan szereplőtől az aktív résztvevőig dinamikusan változhat. A kutatás eredményei a konferencia- és a dialógustolmácsolás közötti eltérésekre is rámutattak, ebből kifolyólag a dialógustolmácsok oktatásában újfajta megközelítésre és szemléletre, valamint új pedagógiai módszerekre van szükség.

A disszertáció eredményei a gyakorló tolmácsok munkájában, a tolmácsolásoktatásban, valamint a tolmácsoláskutatásban is hasznosíthatók. Mindamellett számot tarthat a tolmácsok érdekeit képviselő szakmai szervezetek érdeklődésére is. Mivel a kutatás nemzetközi üzleti környezetben dolgozó tolmácsok és nemzetközi vállalatnál dolgozó vezetők attitűdjét is vizsgálta, ezért a pragmatika, a szociolingvisztika és az üzleti kommunikációtudomány területén folyó kutatások is meríthetnek a disszertáció eredményeiből, hozzájárulva ezáltal a tolmácsolástudomány és a társtudományok között létező egyirányú interdiszciplinaritás megváltoztatásához (Klaudy 2017).

Ahogy arról a kutatásban is szó esett, a nyelvi iparágban zajló technológiai változások egyre gyorsuló ütemben és folyamatosan alakítják az üzleti élet és ennek részeként a vállalatok nyelvi közvetítés iránti igényeit. Éppen ezért lenne szükség további kutatásokra nagyobb számú résztvevővel és a más nyelvi kultúrákban is, hogy megvizsgálhassuk, jelen kutatás eredményei érvényesek-e és általánosíthatók-e. Ennélfogva a tudományos kutatások haszna, valamint azok eredményeire támaszkodó tolmácsképzések szerepe továbbra is nélkülözhetetlen ahhoz, hogy a megrendelők igényeit magas szinten kiszolgálni képes tolmácsok jelenhessenek meg a piacon.

A tézisekben felhasznált irodalom jegyzéke

Ablonczyné Mihályka L. 2010. Gazdaság és nyelvhasználat. In: Dobos Cs. (szerk.) *Szaknyelvi kommunikáció*. Budapest, Miskolc: Miskolci Egyetem - Tinta Könyvkiadó. 243–256.

Albl-Mikasa, M. 2010. Global English and English as a lingua franca (ELF): implications for the interpreting profession. *Trans-Kom - Zeitschrift für Translationswissenschaft und Fachkommunikation Vol. 3. No.2.* 126–148. https://doi.org/10.21256/zhaw-4080

Albl-Mikasa, M. 2014. Interpreting versus English as a Lingua Franca (ELF). *Future developments for conference interpreters in a globalizing world. Man vs. Machine? – Conference Proceedings*, XXth FIT World Congress, Berlin, 809–817.

Bendazzoli, C., Russo, M., Defrancq, B. 2018. Corpus-based Interpreting Studies: a booming research field. In: Bendazzoli, C., Russo, M., Defrancq, B. (eds) *In TRAlinea. Special Issue: New findings in corpus-based interpreting studies.* Elérhető: http://www.intralinea.org/specials/article/2304

Blahó A., Czakó E., Poór J. (szerk.) 2021. *Nemzetközi menedzsment*. Akadémiai Kiadó. Elérhető: https://mersz.hu/kiadvany/73; https://doi.org/10.1556/9789634546528

Borgulya I. V. Á. Á., Somogyvári M. 2016. *Kommunikáció az üzleti világban*. Akadémiai Kiadó. Elérhető: https://mersz.hu/borgulya-somogyvari-kommunikacio-az-uzleti-vilagban//; https://doi.org/10.1556/9789630598576

Chesterman, A. 2001. Proposal for a Hieronymic Oath. *The Translator* Vol. 7. No. 2. 139–154. https://doi.org/10.1080/13556509.2001.10799097

Fischer M. 2018. *Terminológia és fordítás*. *Válogatott terminológiaelméleti és fordítástudományi tanulmányok.* Pécs: Institutio.

Fischer M. 2023. Honosítsunk vagy idegenítsünk? Fordítási stratégiák a szövegszinttől a terminusig. *Fordítástudomány* 25. évf. 1. szám. 5–25. DOI: https://doi.org/10.35924/fordtud.25.1.1

G. Láng Zs. 2002. *Tolmácsolás felsőfokon. A hivatásos tolmácsok képzéséről*. Budapest: Scholastica.

Gile, D. 1995. *Basic Concepts and Models for Interpreter and Translator Training.* Amsterdam/ Philadelphia: John Benjamins. https://doi.org/10.1075/btl.8(1st)

Hofmeister-Tóth Á., Mitev Á. Z. 2007. *Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika*. Budapest: Akadémiai Kiadó.

Hymes, D. H. 1974. *Foundations in Sociolinguistics.* Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Kalina, S. 2002. Quality in Interpreting and Its Prerequisite – A framework for comprehensive view. In: Garzone, G., Viezzi, M. (eds) *Interpreting in the 21 Century*: *Proceedings of the 1st on Interpreting Studies*. Forli, University of Bologna. Amsterdam: John Benjamins. 121–130. https://doi.org/10.1075/btl.43.12kal

Karanasiou, P. P. 2017. *Fulfilling the interpreting mandate in Business Negotiation Meetings. The perspectives of interpreters and clients.* Doctoral Theses. Heriot Watt University. Elérhető: https://core.ac.uk/download/pdf/161941171.pdf

Károly K. 2022. A nyelvi közvetítés empirikus kutatásának módszerei. In: Klaudy K., Robin E., Seidl-Péch O. (szerk.) *Bevezetés a fordítás és a tolmácsolás kutatásmódszertanába. I. Általános rész.* Budapest: ELTE FTT–MANYE Fordítástudományi Szakosztály. 27–58. https://doi.org/10.21862/kutmodszertan1/3

Klaudy K. 2008. Tizenöt tézis a fordítástudományról. In: Sárdi Cs. (szerk.) *Kommunikáció az információs technológia korszakában.* XVII. MANYE Kongresszus. Siófok, 2007. április 19–21. (A MANYE Kongresszusok előadásai Vol. 4.) Siófok: Kodolányi János Főiskola. 40–51.

Klaudy K. 2017. Egyirányú interdiszciplinaritás: a fordítástudomány kapcsolata a terminológiával és a pragmatikával. *Fordítástudomány* 19. évf. 1. szám. 5–21.

Ko, L. 1996. Business setting. In: Gentile, A., Ozolins, U., Vasilakakos, M. *Liaison Interpreting: A Handbook.* Melbourne: Melbourne University Press. 116–124.

Kuna Á. 2016. Személydeixis és önreprezentáció az orvos-beteg találkozáson. Az első személyű deiktikus elemek mintázatai az orvosi kommunikációban. *Magyar Nyelvőr* 140. évf. 3. szám. 316–32.

Laczkó K. 2021. A deiktikus kivetítés. *Argumentum* 17. évf. 467–487. https://doi.org/10.34103/ARGUMENTUM/2021/24

Lazarus, R. S., Folkman, S. 1984. *Stress, appraisal, and coping*. New York: Springer publishing company.

Mason, I. 2009. Dialogue interpreting. In: Baker, M., Saldanha, G. (eds) *Routledge Encyclopedia of Translation Studies.* 2nd edn. London/New York: Routledge. 81–84.

Mason, I. 2023. Cultural assumptions, positioning and power: towards a social pragmatics of interpreting. In: Gavioli, L., Wadensjö, C. (eds) *The Routledge Handbook of Public Service Interpreting.* London/New York: Routledge. 63–75. https://doi.org/10.4324/9780429298202-6

McCall, J. B., Warrington, M. B. 1984. *Marketing by Agreement. A Cross Cultural Approach to Business Negotiations.* Chichester: John Wiley & Sons

Moore Ch. W., Woodrow, P. J. 2010. *Handbook of Global and Multicultural Negotiation.* San Francisco: Jossey-Bass.

Nagy B. 2013. Nők a vállalati vezetőtestületekben és irányításban Magyarországon. *TNTeF-Társadalmi Nemek Tudománya Interdiszciplináris eFolyóirat* 3. évf. 2. szám. 52–63.

Nagy B., Primecz H. 2010. Nők és férfiak a szervezetben. Kísérlet a mítoszok feloszlatására. *Vezetéstudomány-Budapest Management Review* 61. évf. 1. szám. 2–17. https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2010.01.01

Niemants, N. S. A. 2015. *L'interprétation de dialogue en milieu médical. Du jeu de rôle à l'exercice d'une responsabilité.* Ariccia: Aracne.

Okumura, K. 2014. Business Interpreting: Towards Communicative Competence. *Kobe College Studies* Vol. 61. No. 1. 94–102. Elérhető: https://www.academia.edu/75049004/Business_Interpreting_Towards_Communicative_Competence?uc-sb-sw=8615097

Ozolins, U. 2015. Ethics and the role of the interpreter. In: Mikkelson, H., Jourdenais, R. (eds) *The Routledge Handbook of Interpreting.* London/New York: Routledge. 319–336.

Pöchhacker, F. 2004. Dolmetschen – Translation – Interaktion: Wege zu einem neuen Paradigma in der Dolmetschwissenschaft. In: Müller, I. (ed.) *Und sie bewegt sich doch… Translationswissenschaft in Ost und West Festschrift für Heidemarie Salevsky zum 60. Geburtstag.* New York/Oxford/Wien: Peter Lang. 247–262.

Pöchhacker, F. 2012. Interpreting Participation: Conceptual analysis and illustration ofthe interpreter's role in interaction. In: Baraldi, C., Gavioli, L. (eds) *Coordinating Participation in Dialogue Interpreting.* Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins. 45–69. https://doi.org/10.1075/btl.102.03poch

Pöckhacker, F. (ed.) 2015. *Routledge Encyclopedia of Interpreting Studies.* London: Routledge. https://doi.org/10.4324/9781315678467

Pöchhacker, F. 2022. *Introducing interpreting studies*. Abingdon, Oxon; New York: Routledge. https://doi.org/10.4324/9781003186472

Puklus M. 2019. *A bírósági tolmácsolás nyelvi és nyelven kívüli tényezői, a bírói elvárások és a tolmács szerepe.* Doktori értekezés. ELTE BTK. https://doi.org/10.15476/ELTE2019.080

Saldanha, G., O'Brien, Sh. 2014. *Research methodologies in translation studies*. London/New York: Routledge. https://doi.org/10.4324/9781315760100

Sato N. 2014. *A vállalati és üzleti tolmács kettős lojalitása a magyar-japán és a japán–magyar interperszonális kommunikációban.* Doktori értekezés. ELTE BTK. Elérhető: https://edit.elte.hu/xmlui/handle/10831/40069

Seresi M. 2016. *Távtolmácsolás és távoktatás a tolmácsolásképzésben.* Budapest: ELTE Eötvös Kiadó. Elérhető: https://www.eltereader.hu/kiadvanyok/https-www-eltereader-hu-media-2016-07-seresi_tavtolmacsolas_reader-jav-pdf/

Setton, R., Dawrant, A. 2016. *Conference Interpreting: A complete course.* Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins. https://doi.org/10.1075/btl.120

Szabó Cs. 2024. Szakfordítók technológiai kompetenciája a digitális korban: fókuszban a gépi fordítás és a mesterséges intelligencia. *Porta Lingua* 2024/4. szám. 33–47. https://doi.org/10.48040/PL.2024.2.4

Takimoto, M. 2006. Interpreters' role perceptions in business dialogue interpreting situations. *Monash University Linguistics Papers* Vol. 5. No. 1. 47–57.

Takimoto, M. 2012. Interpreters' involvement in multi-party interactions: The nature of participation as listener and speaker. *Multilingua* Vol. *31.* 35–53. https://doi.org/10.1515/mult.2012.002

Válóczi M. 2011. Tolmácsolás olasz üzleti szaknyelvi környezetben. *Portalingua* Vol. 9. 277–284. Elérhető: http://szokoe.hu/porta-lingua/archivum/porta-lingua-2011

Wadensjö, C. 2013. *Interpreting as Interaction*. New York: Routledge. https://doi.org/10.4324/9781315842318

Internetes hivatkozások[1]

CHIA 2002. California Standards for Healthcare Interpreters. Elérhető: https://www.chiaonline.org/CHIA-Standards

KSH 2025. 23.1.1.22. Felsőfokú alap- és mesterképzésben hallgatók képzési terület és nem szerint. Elérhető: https://www.ksh.hu/stadat_files/okt/hu/okt0022.html

[1] a hivatkozások ellenőrzésének dátuma: 2025. 08. 19.

Az értekezés témájával kapcsolatos publikációk

Németh A. 2024a. Tolmácsokkal szembeni ügyfélelvárás az üzleti világban megrendelői perspektívából. *Alkalmazott Nyelvtudomány,* Különszám 2024/3. szám. 114–134. http://dx.doi.org/10.18460/ANY.K.2024.3.007 (utolsó letöltés dátuma: 2025. 03.21.)

Németh A. 2023. A dialógustolmácsolás kihívásai az üzleti világban: egy feltáró kutatás eredményei. *Fordítástudomány* 25. évf. 1. szám. 42–67. https://doi.org/10.35924/fordtud.25.1.3

Németh A. 2022. Letizia Cirillo, Natacha Niemants: Teaching Dialogue Interpreting. Research-based proposals for higher education. *Modern Nyelvoktatás* 28. évf. 3–4. szám. 136–140.

Németh A. 2021. Üzleti és vállalati tolmácsolás a dialógustolmácsolás kontextusában. *Fordítástudomány* 23. évf. 2. szám. 66–91. https://doi.org/10.35924/fordtud.23.2.4

Németh A. 2020. Tolmácsok az üzleti világban. In: Szabó Cs., Bakti M. (szerk.) *Iránytű a tolmácsolás oktatásához.* Szeged: Juhász Gyula Felsőoktatási Kiadó. 211–228.

Az értekezés témájával kapcsolatos konferencia-előadások

Németh A. 2024b. *Gépi tolmácsolás az üzleti tárgyaláson (?).* Elhangzott: BME INYK Őszi Konferencia. Budapest, 2024. szeptember 27.

Németh A. 2023. *Piaci körkép: Nyelvek, szakterületek, kompetenciák*. Elhangzott: BME TFK Őszi konferencia. 2023. szeptember 29.

Németh A. 2023. *Les interprètes d'affaires à travers le regard du client*. Elhangzott: Rencontres des jeunes traductologues. Párizs, 2023. május 4.

Németh A. 2023. *Dialógustolmácsok az ügyfél perspektívájából*. Elhangzott: TransELTE konferencia. Budapest, 2023. március 23.

Németh A. 2021. Az üzleti tolmácsok megküzdési stratégiái. Elhangzott: MANYE Fordítástudományi Kutatások I. 2021. május 28. (online)